

Введение

Мифы и драконы

*Теплым летним вечером Джон Хантер терпеливо стоял в очереди за билетами на «Призрак оперы». Этот мюзикл шел на Бродвее, и Джон, признавая собственную чудаковатость, прилетел с Западного побережья только ради того, чтобы его посмотреть. Сквозь шум машин он услышал, как какой-то турист что-то спрашивал по-испански. Много лет назад Джон работал в Южной Америке инженером в энергетической компании *Petroleos de Venezuela*, поэтому бегло говорил по-испански. Он повернулся к туристу и предложил помощь.*

*К своему удивлению, Джон увидел перед собой начальника своего шефа из Венесуэлы, с которым не встречался уже более пятнадцати лет!*

*Ну встретились, подумаешь, скажете вы...*

*Два месяца спустя одна из международных энергетических компаний совершенно неожиданно предложила Джону позицию старшего консультанта масштабного энергетического проекта в Венесуэле. А теперь догадайтесь: кто замолвил за него словечко? Вот уж действительно, мир тесен.*

Роль контактов в жизни людей сложно переоценить. Прочитав эту книгу, вы поймете, что в случае Джона нет ничего необычного. Подобные истории происходят все время. Приятные неожиданности и удачные совпадения не редкость для тех, кто любит общение и умеет налаживать отношения с людьми. В нашей книге мы будем называть это позитивным нетворкингом.

## Позитивный нетворкинг

Нередко под словом «нетворкинг» понимают отношения типа «ты — мне, я — тебе», когда любое действие совершается с расчетом получить что-то взамен. В нашей книге это называется негативным нетворкингом. Позитивный нетворкинг — это то,

что сделал Джон Хантер. Он заговорил с туристом, чтобы помочь ему почувствовать себя свободнее в чужой стране, а заодно чтобы попрактиковаться в испанском. И ничего не ожидал взамен. В этом и состоит сила позитивного нетворкинга. Наша книга научит вас общаться, покажет способы и откроет секреты налаживания отношений с людьми. Но что ни говори, в жизни все же происходят просто невероятные встречи, которые иначе как судьбоносными не назовешь. А потому нетворкинг — это отчасти наука, отчасти судьба.

## Негативные ассоциации

Многие при упоминании слова «нетворкинг» сразу представляют, как кто-то силой пытается всучить им какой-то продукт. Или как их электронный ящик заваливают спамом, стоит только накануне оставить кому-то свою визитную карточку. Вряд ли Джон Нейсбит, впервые употребив слово «нетворкинг» в 1982 году в своей книге «Мегатренды»\*, мог предположить, что его дисциплина станет настолько тесно ассоциироваться с жесткими продажами. Не думайте о нетворкинге в таком духе! Настало время развеять мифы и сразиться с драконами.

## Мифы

Миф первый: нетворкинг — синоним продаж. Это не так. Если вы хотите освоить практику «холодных звонков»\*\*, поиска новых клиентов и заключения контрактов, идите на курсы продаж — достойное занятие. Если же вы желаете научиться налаживать отношения с людьми и пользоваться этим умением для достижения успеха и финансового благополучия — прочитайте эту книгу. Вы убедитесь в том, что успешный бизнес — это реально, если строить его с теми, кого вы знаете и кому доверяете.

\* John Naisbitt, “Megatrends”.

\*\* Cold calling (англ.) — практика звонков или визитов продавца к потенциальному клиенту без предварительной договоренности.

Еще один миф: нетворкинг «работает» только с хорошими друзьями. Безусловно, личные контакты очень важны и дружба обогащает нашу жизнь. Однако зачастую самыми полезными оказываются именно слабые звенья цепи контактов — случайные знакомые. Случай, произошедший с Джоном Хантером на Бродвее, подтверждает это. Начальник человека, бывшего его шефом более пятнадцати лет назад, являлся именно таким слабым звеном.

Для многих наша книга станет шокирующей и откроет глаза на доселе неизвестные стороны нетворкинга. Думаете, нетворкинг — это умение создавать закрытый круг контактов, способность делить людей на нужных и бесполезных? Ошибаетесь. Научные исследования доказали, что случайные знакомые — слабые звенья — играют огромную роль. Даже ученые настоятельно советуют ценить все без исключения контакты на вес золота.

Но для начала давайте сразимся с драконом по имени Стресс. Именно он мешает многим преуспеть в нетворкинге.

**NB**

«Важно не с кем вы знакомы, а с кем вы мало знакомы».

*Джеф Хоуи, журнал Wired*

## Дракон по имени Стресс

Вот уже двадцать лет нетворкинг сражается с драконом по имени Стресс. Надо признать, делает он это с переменным успехом. Мы регулярно интересуемся у слушателей нашего семинара «Секреты позитивного нетворкинга», кто из них считает, что действительно умеет налаживать отношения с людьми. Положительный ответ на поставленный вопрос дают лишь 10 процентов присутствующих. Затем мы спрашиваем, сколько человек получают удовольствие от нетворкинга. Руку поднимают менее 20 процентов находящихся в аудитории. Таким образом, 80 процентов

людей не любят это занятие. Просто поразительная цифра, если учесть, насколько важным умением является нетворкинг — как в деловой, так и в личной жизни.

Исследования показали, что стресс и страх перед общением — нормальные ощущения, свойственные почти всем людям. Но современная психология предлагает множество методик и рекомендаций, позволяющих от них избавиться. Нужно изрядно потрудиться, чтобы действительно научиться налаживать связи и отношения с людьми. Но было бы желание...

## С наукой не поспоришь

Люди не пользуются нетворкингом по различным причинам. Некоторым элементарно не удастся побороть чувство неловкости, дискомфорта, остальные просто считают, что подобная схема поведения не срабатывает или не стоит потраченного времени. Уверен, что, прочитав книгу, закаленные скептики станут убежденными сторонниками нетворкинга. Это в их же интересах.

Исследователи Уоттс и Стругатц, проводившие научные исследования в Корнельском университете в конце 90-х годов, открыли феномен тесного мира. Используя математический подход, ученые пришли к революционному заключению: всех нас, живущих на планете, разделяет лишь несколько рукопожатий. Джон Хантер смог лично убедиться в этом тем летним вечером, стоя в очереди у театра.

## Место под солнцем

Когда мы просим участников семинара назвать имена людей, обладающих широким кругом связей и знакомств, действительно мастерски налаживающих отношения, мало кому при перечислении имен удастся загнуть все пальцы хотя бы на одной

руке. Кажется, великие люди в области нетворкинга — довольно редкие птицы. Если те, кто способен налаживать связи, столь немногочисленны, то тех, кто делает это грамотно, еще меньше. А настоящие мастера нетворкинга — вообще раритет. О чем это говорит? О том, что путь свободен. Верхние ложи не зарезервированы для привилегированных особ. Они открыты для всех, кто усвоит и научится применять на практике принципы позитивного нетворкинга.

## Стройте свой собственный «пруд» общения

Сила позитивного нетворкинга простирается далеко за пределы наших местных «прудов». Наведение мостов с другими «прудами» — это схема, согласно которой действует развитое общество. Благодаря позитивному нетворкингу выигрываете не только вы сами, но и окружающие. В нашей книге вы прочтете историю о том, как школа для детей с нарушением функций речи была сохранена только благодаря совместным усилиям людей, работавших над разрешением возникшей проблемы. Такой пример — наглядное подтверждение того, что все наши контакты важны и могут сыграть решающую роль в жизни других людей.

## Путь от лягушки до царевны

Хорошие новости! Те, кто уже умеет налаживать контакты, будут делать это еще более профессионально. Новички смогут освоить навыки позитивного нетворкинга и преуспеть в нем. По сути, любой человек может стать мастером нетворкинга. Все мы начинаем как неприметные лягушки из известной сказки. Но действуя профессионально и правильно выбирая свой «пруд», всякая лягушка может стать царевной.

## Царевна-лягушка: оригинальная версия

Всем нам с детства знакома сказка «Царевна-лягушка». Однако немногие знают, что оригинальная версия сказки принадлежит перу братьев Гримм и называлась она «Король лягушек».

Жила-была принцесса. Однажды, играя в саду, она уронила в пруд свой золотой мяч. Лягушонок пообещал вернуть его, если девушка пригласит его на бал во дворец. Принцесса не раздумывая согласилась, но, получив обратно свой мяч, просто убежала. Тогда лягушонок сам пришел во дворец, требуя, чтобы принцесса сдержала слово. Однако никаких угрызений совести по поводу невыполненного обещания гордая принцесса не испытывала. «Скользкая мерзкая жаба на балу — фи», — думала она.

Отец этой своенравной девицы, мудрый король, узнав, как некрасиво поступила его дочь, потребовал, чтобы она исполнила данное обещание. Но ставки выросли: теперь оскорбленный лягушонок хотел, чтобы принцесса вышла за него замуж. Коварная принцесса сделала вид, что согласна. На самом же деле у нее имелся хитрый план: сразу после свадебной церемонии она направилась с женихом в спальню, и лишь только они остались вдвоем, что есть мочи швырнула его о стену. Шмяк — и лягушонок превратился в прекрасного принца. Что было дальше, думаю, вы и сами догадались...

Этот классический сюжет много раз переписывался и изменялся. Существует огромное количество вариантов, но наиболее известной и распространенной версией является история, в которой Иван-царевич целует лягушку и она превращается в царевну. Так появилось выражение «Поцеловать лягушку, чтобы найти свою царевну».

Начало